



中青报 中青网记者 王海涵 王磊 实习生 周子奇 通讯员 王梓

周边游成为出行休闲首选 环天柱山民宿集群应运而生

年轻民宿创业者的入局和破局

90后姑娘徐婷穿梭在包间内,忙着给各地的客人上菜。下午两点,她匆匆吃了几口饭,再继续盯着民宿的预定和运营业务。

她所在的 陋室 邂逅 民宿坐落在安徽省潜山市茶庄村,是安徽一家旅游发展公司投资新建的旅游项目。公司租用闲置老旧民房,在保留原有土墙和皖西南民居特色的基础上改建,满足人们回归田园生活的愿望。

两年前还在江浙地区从事物流行业的徐婷,如今返乡踏入性质不同的行业。像她这样的年轻人还有很多。

潜山属于革命老区,有着丰富的生态优势,除绿色富硒、富锌土壤外,核心景区天柱山森林覆盖率达98%。近年来,潜山坚持做新业态链,依托天柱山等景区打造全域旅游。

受新冠肺炎疫情影响,周边游成为人们出行休闲首选,乡村民宿占比快速增加。潜山市赶上民宿经济发展的热潮,环天柱山民宿集群应运而生,不少年轻人返乡创业。

有想法的年轻人回乡搞民宿

徐婷在民宿担任店长,负责运营和人员分工。她之前一直在江苏从事汽车物流行业,2020年,想着应该回来陪陪家人,加上对旅游、民宿感兴趣,便应聘走上民宿创业之路,没想到天柱山这么忙。但在家乡的绿水青山间工作,很有获得感。

25岁的茶庄村团支部书记涂水清也是民宿业的跨界工作者。2018年大学毕业后,涂水清在苏州一家投资公司工作,2019年,他返乡加入文旅公司负责天柱山景区民宿的市场营销。对他来说,回到家乡做民宿行业,完全是从陌生的领域做起。

办民宿难的是如何吸引人

起初,涂水清在当地的海心谷、天鹅堡民宿做接待与管理服务,闲暇之余他常常拿手机拍摄身边美景并分享到抖音。云卷云舒的苍茫云海、田边地头的瓜果蔬菜、游客与村民的日常交流,这些细节都被他记录在镜头里。

小涂的父亲涂维理从2005年开始在半山腰承包茶园,每天起早贪黑打理经营,山上的基础设施都是父亲自己修缮、改建的。在父亲身上,小涂看到了创业者的勤劳,这也让建设和改变家乡面貌的种子在小涂心里埋下,我不后悔回来,因为家乡的归属感给了我动力和方向。

近年来,潜山市政府出台了一系列加大对民宿发展支持的政策,对精品民宿按经营面积进行分级补贴,设立“民宿贷”,解决民宿创业者融资难问题。当地还成立民宿发展协会,推动民宿产业集群发展。

那时,民宿在潜山还是一个新潮的词

那时,民宿在潜山还是一个新潮的词。建设过程中,山上没有水电,中午,张家国和工人都得去山下吃饭。这个地方太偏了,不会有客流,你开个民宿,住一晚上一两千元,简直就是吹牛!村民们对张家国说。

2018年6月,民宿开业前,张家国带着团队正式为住宿定价,每晚1000多元到3000元不等。但是开业第一周,参观的人多,选择消费入住的人少得可怜,游客基本就是来看看热闹。



张家国打造的民宿航拍图。

受访者供图

一周以后,张家国才陆续接到订单,他开始创业“三部曲”规划。

开业后的前半年,张家国都在潜心调查客户需求。他最想了解的是:游客通过什么渠道知道自家民宿,入住体验如何。他的调查方式比较特殊,在屋外平台上泡一壶茶,和来往的游客“座谈”,有时能聊大半天。

心里有了数,他迈出第二步,定位目标群体为中高端消费人群,加大民宿营销宣传。他逼着自己和团队天天写文章、拍

新疆青年直播电商现状调查

中青报 中青网记者 王雪迎

手机直播支架正对着一张严重磨损掉漆的长条桌,金丝玉、和田玉、海蓝宝石、碧玺,一块块大小不一的原石在小别克快手网络直播间次第登场。镜头外,即使是深夜,也聚集着排队送货的牧民和玉石老板。

这其中就有新疆阿勒泰地区福海县回乡的牧民杰肯。放牧之余,他在戈壁和河坝里捡拾金丝玉,每月在小别克玉石直播间的平均带货收入达1.5万元。

32岁的哈萨克族 石农 加尼别克 赛力克是新疆小别克金丝玉直播团队的负责人,团队营收方式靠收取快手平台的5%带货提成,由于没有中间商赚差价,团队的名气越来越大,如今已有2500多个石农为直播间提供原石。

直播电商成为新疆经济增长新引擎,和小别克团队一样的青年从业者占据主力军。新疆数字经济研究院、新疆大学经济与管理学院教授陈兵带领团队调研完成的《新疆直播电商发展调研报告(2021)》(以下简称“调研报告”)指出,2021年9-11月新疆直播带货主播的直播GMV(商品交易总额)突破17亿元,其中抖音平台直播GMV约3亿元,快手平台直播GMV约14亿元。

与此同时,新疆直播电商中亦存在“人货场”的难题,直播带货人才匮乏,缺少集中公开的供应链平台,部分直播基地空置未能有效运用。

带货主播短缺

3月24日17时,在华硕珠宝玉石城4楼,玉海之家玉石店已经关闭了竹帘和防盗门,开始了网上直播带货。瑋娟玉器店门口贴着“招主播”的告示,老板张庆娟正为找不到合适的直播带货主播发愁。我要开店运营,还要开两个号直播,根本忙不过来,但是合适的主播太难找了。张庆娟说。

数据显示,2021年9-11月,快手、抖音平台直播GMV超过10万元的新疆直播带货主播的GMV排名前3的地州市分别是乌鲁木齐市、和田地区、伊犁哈萨克自治州;从品类看,珠宝首饰品类直播GMV远高于其他产品品类,其次是食品、美妆个护、家居用品等。

新疆华凌快手电商直播基地是新疆唯一的快手产业带电商直播运营中心,基地主要帮助商家入驻、进行直播孵化以及提供商品供应链、店铺代运营、营销培训、短视频内容策划、直播服务等,目前已培育和打造多名优质商家,包括玉美人菲菲、小别克金丝玉、新疆范洋、赵军出塞等。

该基地负责人李中勤告诉中青报 中青网记者,新疆直播电商起步较晚,即使在西北地区,新疆带货主播的总体数量也处于较低水平,人才短缺成为新疆直播电商发展的突出问题。

在新疆,培育一名合格直播带货主播并不容易。

每天12点至14点、19点至22点,是和和田地区洛浦县洛蓝古丽团队维吾尔族女主播小美、大努和小努的直播时间,小美擅长民族舞蹈,小努精于产品推介,普通话最标准的大努是淘宝直播间的红人,拥有一大批“回头客”粉丝。

可在两年前,女主播们却是另一番



洛蓝古丽团队。

受访者供图

模样。

小努本名努热曼古丽 吐尔逊,2020年4月27日,这个刚毕业于职业高中的圆脸女孩开启了直播首秀,培训内容在镜头前全部忘光,她害羞得不敢说话,也不好意思笑,连自我介绍都讲不出来。

评论区打出一连串的质疑:你为啥不笑?怎么不说话?像木头人!

那时,36岁的郭润泽下决心辞去西安的工作,在洛浦县扎下根来,培育洛蓝古丽直播团队,第一次试水直播的4个维吾尔族女孩,面对镜头有的两眼发呆,有的紧张得哭了。

评论区的留言让小努心里很难受。下播以后,她对着镜子练习微笑,上网搜索学习新疆红枣、核桃等农产品的特点,研究网红主播的话术,两周后才能在镜头前正常说话。

最难的是普通话关,因为音调不标准,语速又快,粉丝听不懂小努的话,小努下载了学习普通话软件,利用中午时间跟读;小美则自考了和田电大的汉语言学,经过系统学习,她的发音越来越标准。

在郭润泽带领的西安专业运营团队的培育下,洛蓝古丽直播团队进步飞快,2021年连续3个月闯入抖音平台小吃零食类带货榜单前列。

在乌鲁木齐市融合北路,有一家集电商直播、电商学院、创业孵化、供应链等服务于一体的电商产业园,名为阿拉丁。该园综合部经理刘蕊说,目前遇到最大的问题还是专业人员缺乏,数据分析师、专业主播、电商运营人员等电商高端人才引进难度较大,虽然疆内很多院校有电商专业,但校内所学内容脱离市场需要,希望能够和学校建立实习基地合作关系,根据电商平台需要进行订单式培训,以市场实操结合理论学习的方式,培训学以致用专业的电商专业人士。

为了培育更多优秀主播,阿拉丁电商产业园还在成都建立了直播培训基地。

2020年以来,新疆注重培育本土青年带货主播,共青团新疆维吾尔自治区委员会连续举办了9期线上线下培训班,推出“团团巴扎”新疆味道、新疆共青团消费扶贫直播带货公益活动,通过电商销售、直播带货等形式,帮助农

牧民增收。

数据显示,2021年9-11月,快手、抖音平台直播GMV超过10万元的新疆直播带货主播共计182位,乌鲁木齐市人数最多,有61位。

调研报告指出,由于新疆电商起步晚、营商环境较差、基础设施不完善,导致从事电商行业的人员和企业较少,缺乏精、尖、专技术人才,主要包括主播、运营人员、维护人员、流量投放人才等。加之存在信息的滞后性和不对称性,本地缺乏专业的电商服务机构,导致本地企业和商家落后于直播电商发展的节奏。

目前,电商企业和商家有着大量的主播需求,现有的主播各方面能力都有待提高,直播带货人才极度匮乏,直播电商培训场地、师资不足,严重制约了直播电商的覆盖面。

除了培训还需要货源保障

从事朋友圈微商的昌吉 石榴花姐妹 是由3个不同民族的好闺蜜组成,福多多 石小洁是汉族,西西 西仁古丽是维吾尔族,小苹果 李文君是回族。2021年4月,石榴花姐妹 正面临着瓶颈:老客户购买需求已经饱和,需要在直播平台拓展新的客户。恰逢团昌吉回族自治州委组织部启动“乡村振兴青春闪亮”万名青年主播培训工作,石小洁成为首批主播培训班成员,参加为期一周、为小白量身定制的线下免费培训课程。

培训一结束,石榴花姐妹 立即转战抖音直播带货,继续售卖网红餐具。石小洁负责后台运营、视频拍摄剪辑,西仁古丽是团队的主播,李文君担任副播。

在石小洁租用的仓库里,存放着200多个餐具品类,当同类产品越来越多、价位越压越低,即使新疆运距远也要全国包邮,慢慢地不挣钱了,石榴花姐妹 又面临着难题。

光培训没有货源,不能有效地服务青年网络主播。团昌吉州委副书记刘国伟说,从2021年11月开始,团昌吉州委组织的主播培训由新疆润物生供应链管理服务有限公司提供完整的供应链体系,打通全国销售渠道,产品95%以上为昌吉州本地名特优农产品,如木垒鹰嘴豆、国亮土豆粉条、老炒坊瓜子等,集中仓储物流提高了议价能力,大幅降低了运费成本。

货源和物流保障让石小洁看到了另一种直播带货之路。快速清理完网红餐具的库存后,石小洁开始和润物生等供应链服务商合作,只需购买样品,无需囤货,直播不受场地限制,订单由供应链公司配货发货。

在新疆,并非每个主播都能找到满意的货源。

按照昌吉二孩宝妈高媛媛的选品眼光,她最中意的直播品类是童装和女包,今年以来,高媛媛进行了一个多月的直播

带货,她把一款可媲美大商场的优质女包只加价10元进行全国包邮销售,低价优质的商品让她收获了一批粉丝。然而,没有稳定的货源一直让高媛媛感到发愁,3月23日,她去乌鲁木齐找了一天童装货源,但过高的定价让她无功而返。

调研报告指出,新疆地广人稀,物流效率低,成本高,相较于传统电商,直播电商对物流的时效性和响应速度有更高的要求,往往对发货时效与物流异常有着处罚机制,该机制会影响店铺的动态评分。直播电商出货的特征体现为小批量、多款式、不稳定,疆内的商家需要承担较内地而言更高的物流成本。

新疆大部分网货属于非标品,产品标准不高,普通包装简陋或没有包装,营销概念较弱,品牌塑造能力不强,未能形成网货产品流通的统一标准,部分产品难以满足多元化的需求,缺乏新意。

同时,新疆缺少集中公开的供应链平台。对于头部主播来说,比较容易对接到现有的供应链,但对于腰部、尾部主播来说,很难得到稳定的供应链赋能和加持。疆内缺少透明的供应链,供成熟主播或想从事直播行业的人选择货品,亟待解决供应链难题。

部分直播基地空置未能有效运用

阿克苏疆域干果店的米尔扎提 卡米力在快手拥有27.7万粉丝,人称“核桃哥”,他时常穿梭于田间地头拍摄原产地短视频,每天直播推介阿克苏本地的核桃、大枣等农产品,2021年销售额达到180万元。

阿克苏市电子商务创业孵化基地负责人梁佳妮说,孵化园设有直播基地,核桃哥 是阿克苏市电子商务创业孵化基地成功孵化的428个直播带货创业人员和368家电商企业中的一员,电商企业带动直接就业1.2万人,其中就业群体中少数民族比例占65%以上。2021年9月被评为国家电子商务示范基地。

90后新农人的 多肉 新天地

在甘肃省庆阳市西峰区肖金镇米家村,能冠华承包的温室大棚里春意盎然,上千盆多肉植物生机勃勃。我们的品种很多,有美杜莎、欧佳丽、粉女巫、铜壶超白,深受消费者喜欢。说起多肉品种,28岁的能冠华如数家珍。

能冠华从小在城里长大,大学毕业后开始电商创业。成家后,因为妻子喜欢多肉植物,能冠华也有了兴趣,夫妻俩索性转型开了一家多肉植物店。

在上货的过程中,能冠华了解到多肉植物的市场在不断扩大,利润空间也比较可观,便萌生了进军多肉植物培育领域的想法。2020年,能冠华加盟肖金镇米家村庆阳万润园种植养殖专业合作社,承包了一个温室大棚种植多肉。

能冠华大学学的是焊接专业,对培育植物一窍不通,除了自学,每次去河北、山东等地采购多肉植物种苗时,能冠华都要抓住机会学习培育技术。一年多的探索学习后,能冠华积累了一套适合庆阳当地自然条件的多肉植物培育技术。

产品培育得好,能冠华的事业在不断扩大。从最初的一个人,发展到现在的8个人的创业团队,从开始的一个温室大棚到现在的8个大棚,短短3年时间,这支90后创业团队种植的多肉植物打开了销路,培育的成品除满足庆阳市场,还销往临近的西安等大城市。



能冠华(右)在大棚里劳作。

受访者供图



扫一扫 看视频